

Héctor Palomino

Die Beziehungen zwischen Gewerkschaften, Unternehmern und Staat: Akteure und Spielregeln im Wandel

Einleitung

Die wirtschaftlichen und politischen Transformationsprozesse der 90er Jahre haben die gesellschaftlichen Grundlagen der gewerkschaftlichen und unternehmerischen Interessenrepräsentation in Argentinien tiefgreifend verändert und zu einer Modifikation der traditionellen Beziehungsmuster zwischen Gewerkschaften, Unternehmerverbänden, Staat und politischem System geführt. Die hohe Arbeitslosigkeit und die prekäre Arbeitsplatzsituation großer Teile der Bevölkerung schwächte die soziale und politische Kraft der Gewerkschaften. Die Krise stand im Zusammenhang mit der im Laufe des Jahrzehnts implementierten staatlichen Politik, die eine Markttöffnung sowie die Privatisierung der großen staatlichen Industrie- und Dienstleistungsunternehmen in Gang setzte und damit auch grundlegende Veränderungen der Unternehmensstrukturen herbeiführte. Die Kluft zwischen den Großunternehmen und den übrigen Wirtschaftsakteuren vergrößerte sich und es kam zu radikalen Veränderungen bei der Zusammensetzung der Spitze der wirtschaftlichen Macht. Die Bedeutung der nationalen Unternehmer innerhalb des wirtschaftlichen Establishments ging stark zurück.

Der Staat war in den 90er Jahren ebenfalls signifikanten Veränderungen unterworfen. Diese wiesen in eine ähnliche Richtung wie die in anderen lateinamerikanischen Ländern durchgeführten neoliberalen Reformen: Es handelte sich um die Reduzierung der produktiven und sozialen Rolle des Staates. Der Staatsabbau war allerdings in Argentinien, wo die externe finanzielle Abhängigkeit beispiellose Ausmaße erreicht hatte, besonders stark. Im Folgenden werden die angesprochenen Entwicklungen in groben Zügen beschrieben und ihre Auswirkungen auf die Sozialstruktur, die Arbeitsbeziehungen sowie auf die Repräsentationsformen der Gewerkschaften und der Unternehmer herausgearbeitet.

Die Veränderungen auf dem Arbeitsmarkt

Die während der Militärdiktatur von 1976 bis 1983 implementierten Wirtschaftspolitiken schränkten in den 80er Jahren die staatlichen Möglichkeiten zur Gestaltung der wirtschaftlichen Entwicklung stark ein (Galín/Novick 1990). Insbesondere die enorm gestiegene Auslandsverschuldung und die daraus resultierende Inflation stellten sich als Probleme dar, die schon frühzeitig auf die dann in den 90er Jahren erfolgten Reformen verwiesen (Schwarzer 1998: 174ff.). Das große Novum der 90er Jahre war ein nie zuvor erlebter Anstieg der Arbeitslosenraten in einem Land, das bis Ende des 19. Jahrhunderts kaum bevölkert war und dessen regierende Elite die Einwanderung fördern musste, um eine Agrexportwirtschaft aufbauen zu können, die auf der Produktion von Rindfleisch und Getreide für den Weltmarkt basierte. Während eines großen Teils des 20. Jahrhunderts überstieg die Nachfrage das Angebot an Arbeitskräften oder es pendelte sich ein Gleichgewicht bei niedrigen Arbeitslosenzahlen ein. Von den 30er Jahren bis Mitte der 70er Jahre spielte die Industrie direkt und indirekt eine bedeutende Rolle bei der Nachfrage nach Arbeitskräften. Infolge des städtischen Wachstums vervielfachte sich die Nachfrage nach Arbeitskräften im Bereich der öffentlichen und privaten Dienstleitungen. Schließlich sorgte die Herausbildung einer breiten Schicht von unabhängigen Erwerbstätigen – auf eigene Rechnung tätigen Erwerbspersonen (*cuentapropistas*) sowie städtischen Klein- und Kleinstunternehmen – für ein Gleichgewicht auf dem Arbeitsmarkt.

In den 70er Jahren lag die offene Arbeitslosigkeit im Durchschnitt nicht über 4% der städtischen Erwerbsbevölkerung. In den 80er Jahren schwankten die Arbeitslosenzahlen trotz der wirtschaftlichen Stagnation um die 6%. Dagegen vervielfachte sich die Arbeitslosenrate von 1993 an, bis sie im Mai 1995 18% erreichte. Parallel dazu stieg der Anteil der geringfügig Beschäftigten – d.h. derjenigen Personen, die weniger als 35 Stunden in der Woche arbeiten; die Unterbeschäftigungsrate betrug Ende der 90er Jahre etwa 14%. Auch die Zahl prekärer Arbeitsverhältnisse nahm stark zu. Damit sind Arbeitsbedingungen gemeint, bei denen das Gehalt nicht mehr mit Garantien und Institutionen der sozialen Absicherung verbunden ist.

Diese Entwicklungen führten bei den Gewerkschaften zu einer rückläufigen Mitgliederentwicklung und sinkenden Beitragszahlungen. Noch wichtiger dürften die Auswirkungen der strukturellen Reformen auf das gesellschaftliche Bewusstsein gewesen sein, denn dadurch erhöhten sich

die Schwierigkeiten der Gewerkschaften zur Anpassung ihrer Strategien an den neuen Kontext. Eine genauere Betrachtung der Veränderungen des rechtlichen Status der Arbeitnehmer verdeutlicht diesen Aspekt. Vergleicht man die Bestimmungen des Arbeitsvertragsgesetzes (*Ley del Contrato de Trabajo*, LCT) mit deren tatsächlicher Anwendung in der Arbeitswelt der 90er Jahre, so zeigen sich deutliche Diskrepanzen zwischen Norm und Realität. Das vom LCT propagierte Arbeitsvertragsmodell kann zusammenfassend als ein stabiles (oder zeitlich nicht eingeschränktes) und mit verschiedenen Sozialleistungen gekoppeltes Erwerbsarbeitsverhältnis beschrieben werden. Nach einer neueren Schätzung trifft dieses Modell jedoch nur auf jeden sechsten Arbeitnehmer tatsächlich zu (Godio et al. 1998: 74f.). Die Reichweite des LCT, das traditionell als zentrales Element des argentinischen Arbeitsrechtes galt, ist damit stark eingeschränkt, auch wenn dies nicht ausschließlich auf die Veränderungen im Laufe der 90er Jahre zurückgeführt werden kann.

Von Anfang an schloss das LCT bestimmte Gruppen aus, wie etwa die Beschäftigten der Öffentlichen Verwaltung, die Landarbeiter, die Hausangestellten und zum Teil auch die Bauarbeiter, für die jeweils besondere Vorschriften galten. Die Zahl der in diesen Kategorien erfassten Beschäftigten belief sich 1991 auf etwa vier Millionen Arbeitnehmer, d.h. auf die Hälfte der Lohnarbeiter. Zudem war die Mehrzahl der nicht im Rahmen eines Lohnarbeitsverhältnis Beschäftigten ebenfalls vom Geltungsbereich des LCT ausgeschlossen, was laut dem Zensus von 1991 mehr als vier Millionen der Erwerbsbevölkerung ausmachte. Darunter fielen die *cuentapropistas* sowie ein Teil der „Arbeitgeber“, die in so unterschiedlichen Bereichen wie der Vermittlung von Dienstleistungen, Handelsaktivitäten oder handwerklichen Tätigkeiten aktiv sind; alle diese Berufsgruppen blieben bereits vor Beginn der 90er Jahre ganz oder teilweise außerhalb des Geltungsbereiches des LCT.

Die Zahl der durch das prototypische Modell des LCT abgedeckten Lohnarbeitsverhältnisse belief sich 1991 auf ca. vier Millionen, was nur etwa einem Drittel der Beschäftigten entsprach. Der Kontrast zwischen dem normativen Beschäftigungsmodell und den „real existierenden Arbeitnehmern“ war also schon 1991 sehr ausgeprägt, obwohl dies wahrscheinlich damals noch nicht ins öffentliche Bewusstsein gerückt war. Grund dafür war die relativ große Bedeutung der Beschäftigung im öffentlichen Dienst, die etwa 17% der Gesamtbeschäftigung ausmachte. Während der 80er Jahre war es zu einer signifikanten Zunahme des Organisationsgrades und der Aktivitäten der Gewerkschaften der Staatsbediensteten und zu einer teilweisen Angleichung ihrer Organisation und

ihres Vorgehens an die der Industriearbeiter gekommen. Im Laufe der 90er Jahre führte dies zur Konsolidierung der ATE (*Asociación de Trabajadores del Estado*; Vereinigung der Staatsbediensteten) als führender Kraft innerhalb der durch die CTA (*Central de los Trabajadores Argentinos*; Dachverband der Argentinischen Arbeiter) repräsentierten neuen Gewerkschaftsströmung. Die Zahl der nach dem Modell des LCT beschäftigten Lohnarbeiter betrug 1998 nur noch etwa 2,4 Millionen, 40% weniger als 1991. Diese Entwicklung kann auf die Veränderungen der arbeitsrechtlichen Regelungen im Verlauf der 90er Jahre zurückgeführt werden, durch die die Geltung des LCT noch weiter eingeschränkt wurde.

Arbeitsrechtsreformen in den 90er Jahren

Im Laufe der 90er Jahre wurden verschiedene Bestimmungen verabschiedet, welche die bis dahin gültigen arbeitsrechtlichen Regelungen modifizierten. Dies geschah, ohne dass die wichtigsten Arbeitsgesetze modifiziert worden wären, so dass es zu einer gewissen normativen Konfusion kam. Einige Änderungen wurden sogar auf dem Wege der Rechtsprechung verwirklicht, d.h. durch eine neue Auslegung älterer Normen. Mit Blick auf ähnliche Phänomene in anderen Ländern wurde dieses Phänomen als „eine Deregulierung [des Arbeitsmarktes] durch Hyperreglementierung“ bezeichnet (Coutrot 1999: 15).

Unmittelbar nach ihrer Amtsübernahme im Jahr 1989 erhielt die Regierung Menem die Zustimmung des Kongresses zu dem von ihr eingebrachten Staatsnotstandsgesetz, wodurch die Entlassung zahlreicher Angestellter der öffentlichen Verwaltung ermöglicht wurde. Die entsprechende Norm und ihre Anwendung waren auch als Signal an das unternehmerische Establishment gedacht, dem man zeigen wollte, dass die Forderungen nach einer „Verkleinerung“ des Staates auf offene Ohren stießen. 1990 erließ das Arbeitsministerium ein Dekret, mit dem das verfassungsmäßig garantierte Streikrecht im öffentlichen Dienst eingeschränkt wurde. Dahinter stand die Absicht, das Druckpotenzial der von den Privatisierungen der staatlichen Unternehmen betroffenen Gewerkschaften zu schwächen und gleichzeitig einer Forderung der zukünftigen Käufer dieser Unternehmen nachzukommen. Angesichts der starken Position der Gewerkschaften in den Leitungsgremien der zu privatisierenden Betriebe erleichterte diese Regelung die Umstrukturierung durch die neuen Besitzer. Die Verabschiedung dieser Norm geschah während der Privatisierung der staatlichen Telefongesellschaft ENTEL und wurde damit zu einer deutlichen Botschaft an die Investoren.

Ebenfalls im Jahr 1990 verabschiedete der Kongress ein neues Beschäftigungsgesetz, das von dem damaligen Arbeitsminister, dem Vorsitzenden der Gewerkschaft der Beschäftigten der Plastikindustrie, Jorge Triacca, entworfen worden war. Auch wenn die Anwesenheit von Triacca im Kabinett der alten peronistischen Tradition entsprach, dieses Ministerium mit einem Gewerkschaftsvorsitzenden zu besetzen, so war seine Berufung doch eher auf seine guten Beziehungen zum unternehmerischen Establishment als auf seine Eigenschaft als Gewerkschafter zurückzuführen. Das Beschäftigungsgesetz sah eine Reihe neuer Vertragsformen vor, beispielsweise Zeitverträge von sechs Monaten bis zu zwei Jahren. Dadurch war es den Unternehmen möglich, Personal unter Vertrag zu nehmen, ohne dass bei einer Beschäftigungsdauer von mehr als drei Monaten im Falle der Entlassung automatisch die im Arbeitsvertragsgesetz vorgeschriebenen Entschädigungszahlungen fällig wurden. Die neuen Vertragsformen befreiten die Arbeitgeber auch zum Teil von den Abgaben zur Renten- und Sozialversicherung.

1993 erließ die Regierung ein Dekret, das auf die Deregulierung zahlreicher Aktivitäten ausgerichtet war. Unter anderem eröffnete sich damit die Möglichkeit, Kollektivverhandlungen auf betrieblicher Ebene zu führen. Bislang hatten diese stets auf Branchenebene stattgefunden. Die Verordnung befähigte zudem den Arbeitsminister, die Repräsentation der Arbeitnehmer auf Unternehmensebene anzuerkennen. Den Betriebsräten konnte somit eine aktivere Rolle im Rahmen von Kollektivverhandlungen eingeräumt werden, was eine Dezentralisierung der Tarifverhandlungen zur Folge hatte.

Auf diese Weise hatte die Regierung im Laufe von nur vier Jahren Richtlinien geschaffen, die a) die Arbeitsplatzsicherheit der öffentlichen Bediensteten einschränkten, b) das Streikrecht im öffentlichen Dienst begrenzten, c) neue Formen „flexibler“ Arbeitsverträge ermöglichten und d) Tarifverhandlungen auf Unternehmensebene erlaubten, wodurch das bislang vorherrschende Modell von Branchentarifverträgen in Mitleidenschaft gezogen wurde. Alle diese Richtlinien ergänzten den existierenden und nach wie vor gültigen normativen Rahmen, dessen Grundlagen durch das Arbeitsvertragsgesetz, das Tarifverhandlungsgesetz, das Gewerkschaftsgesetz und das Gesetz über die Sozialwerke gebildet werden.¹ Die große Anzahl neuer Richtlinien, die oft im Gegensatz zu bis-

1 Die Sozialwerke werden durch die Gewerkschaften geführt, welche die Beiträge der Arbeitnehmer und der Arbeitgeber verwalten. Alle Arbeitnehmer, egal ob sie gewerk-

her gültigen Normen standen, führte zu einer zusätzlichen Schwächung der alten arbeitsrechtlichen Regelungen, was sich in aller Schärfe in der Arbeitsrechtssprechung zeigte.

Während der zweiten Präsidentschaft Menems wurden weitere neue Richtlinien erlassen, etwa das Gesetz zur Gestaltung der Arbeitsverhältnisse in Klein- und Mittelunternehmen, worunter man in Argentinien Unternehmen mit bis zu 50 Beschäftigten und einem bestimmten Jahresumsatz versteht. Diese Unternehmen wurden von einem Teil der Abfindungszahlungen ausgenommen, die sonst bei Entlassungen fällig werden. 1998 wurde die Höhe der Abfindungssummen für Arbeitnehmer, die weniger als zwei Jahre in einem Betrieb beschäftigt waren, verringert. Gleichzeitig wurde allerdings die maximale Länge der Probezeit von drei Monaten auf einen Monat reduziert.² Mit dem neuen Gesetz verringerte sich auch die Zahl der gesetzlich geförderten Vertragstypen.

Grundsätzliches Ziel der neuen arbeitsrechtlichen Normen war die „Flexibilisierung“ der Arbeitsverträge, wodurch Kosteneinsparungen für die Arbeitgeber ermöglicht werden sollten. Diesem Zweck galt auch die Reduzierung der Arbeitgeberbeiträge zu den Sozialleistungen. Die arbeitgeberfreundliche Reform der Arbeitsgesetzgebung zielte auf eine Anpassung der gesetzlichen Richtlinien an die neuen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Dazu gehörte insbesondere die Öffnung gegenüber dem Weltmarkt und die damit verbundene verbesserte Wettbewerbssituation von Importgütern auf dem Binnenmarkt. Um die Wettbewerbsfähigkeit der einheimischen Unternehmen gegenüber der ausländischen Konkurrenz zu verbessern, sollten die Arbeitskosten reduziert werden.

Die neuen arbeitsrechtlichen Normen führten in Verbindung mit der wachsenden Arbeitslosigkeit und Unterbeschäftigung dazu, dass immer mehr Beschäftigte in Grenzbereichen der Erwerbsarbeit tätig waren. Für solche ambivalenten Arbeitsverhältnisse setzten sich Bezeichnungen wie „nicht registrierte Arbeit“ und „Schwarzarbeit“ durch. Da in Argentinien kein Sozialstaat nach europäischem Muster existiert, wurden die sozialen Kosten der Reformen für diejenigen Arbeitnehmer, die sich dadurch aus dem offiziellen Arbeitsmarkt verdrängt sahen, in keiner Weise umfassend abgefangen oder abgedeckt.

schaftlich organisiert sind oder nicht, müssen Beiträge entrichten, die automatisch nach festen Prozentsätzen von den Gehältern abgezogen werden.

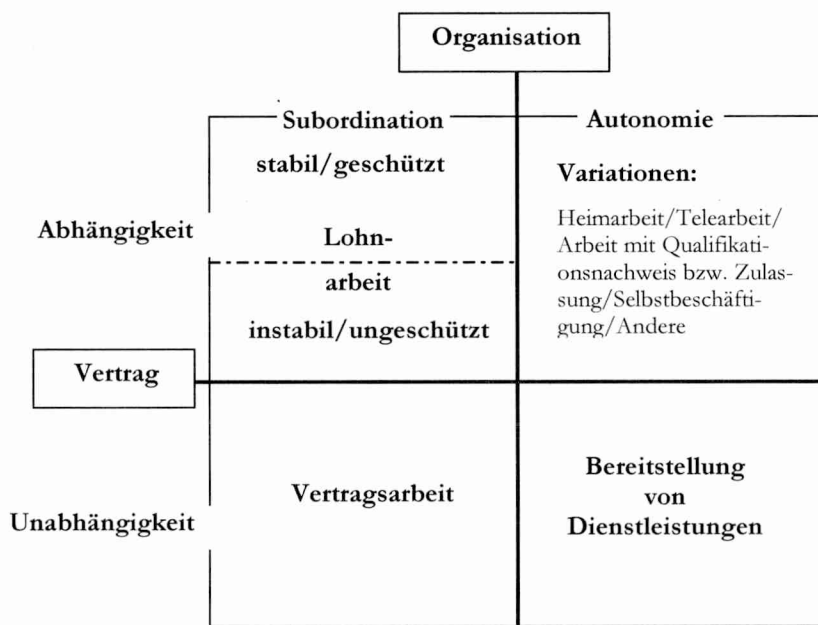
2 Hierzu ist anzumerken, dass die Probezeit im Rahmen der auf Initiative der Regierung De la Rúa im Mai 2000 verabschiedeten Arbeitsrechtsreform wiederum auf sechs Monate verlängert wurde.

Die Erosion der faktischen Gültigkeit des Arbeitsvertragsgesetzes von 1974 hatte zur Folge, dass sogar ein großer Teil der gesetzlich geregelten Arbeitsverhältnisse nur noch zu prekären Beschäftigungsformen führte, die auf legale Weise von wichtigen traditionellen Sozialleistungen abgekoppelt waren. Die Beschäftigten akzeptierten im Kontext hoher Arbeitslosigkeit Einbußen an Arbeitsplatzsicherheit und Sozialleistungen, um zumindest noch ein gewisses Grundgehalt zu erhalten.

Gleichzeitig breiteten sich in den 90er Jahren andere Beschäftigungsformen außerhalb des Bereichs der Lohnarbeit aus. Dabei handelt es sich um „Dienstleistungen“, die auf der Grundlage zivil- und handelsrechtlicher Normen geregelt werden, einhergehend mit einer beachtlichen Transformation des *Status* der Arbeit: während das Arbeitsrecht grundsätzlich von einer Asymmetrie zwischen Arbeitnehmern und Arbeitgebern ausgeht und den Arbeitnehmern infolgedessen gewisse Schutzrechte gewährt, nehmen das Zivil- und das Handelsrecht die Vertragspartner als gleichgestellt wahr. Diese Erosion des juristischen *Status* der Beschäftigten stellt die klassischen sozialen Vorstellungen hinsichtlich der Arbeitswelt in Frage – das, was einige Autoren als die soziale Konstruktion der Arbeitsmärkte bezeichnet haben (Bryn 1996). Schaubild 1 gibt einen Überblick zu verschiedenen Typen von Arbeitsformen, auf die in den folgenden Abschnitten näher eingegangen wird.

Veränderungen im Bereich der Lohnarbeit

Die starke Zunahme prekärer Lohnarbeitsverhältnisse führte zu beträchtlichen Auswirkungen für die Gewerkschaften, die große Schwierigkeiten hatten, Arbeitnehmer anzusprechen, die sich in einem unsicheren Beschäftigungsverhältnis befanden. Das Problem bestand darin, dass in Argentinien laut offiziellen Schätzungen etwa 40% der Beschäftigten 1999 als „nicht registriert“ eingestuft wurden, während es Anfang der 90er Jahre nur 30% gewesen waren. Ein großer Teil der prekären Lohnarbeitsverhältnisse entfiel auf Branchen, in denen ansonsten Vertragsarbeit vorherrschte. Hinzu kamen verschiedene Tätigkeiten im Bereich der traditionellerweise informellen Dienstleistungen. Eine Kluft zwischen stabilen und instabilen Arbeitsverhältnissen herrschte auch in saisonabhängigen Aktivitäten vor, von den Ernten in der Landwirtschaft bis zu bestimmten Industrien, deren Produktion jahreszeitlichen Zyklen unterliegt (wie etwa die Herstellung bestimmter Getränke: Bier, Limonaden, etc.). In vielen Unternehmen entstanden Trennungslinien zwischen einer „zentralen“ (stabilen) und einer „peripheren“ (instabilen) Belegschaft. In

Schaubild 1: Verschiedene Typen von Arbeitsformen

gewisser Weise führten die vertikalen Repräsentations- und Organisations-traditionen der Gewerkschaften dazu, dass diese Trennungslinien in vielen Unternehmen als selbstverständlich erachtet wurden.

Stabile Lohnarbeitsverhältnisse fanden sich mehrheitlich im öffentlichen Sektor (in den nationalen, regionalen und lokalen Verwaltungen) und in verschiedenen staatlichen Dienstleistungsbereichen (wie im Bildungs- und Gesundheitswesen). In der Tat ergaben sich gerade in diesen Bereichen im Laufe der 90er Jahre zahlreiche gewerkschaftliche Konflikte, vor allem in jenen Provinzen und Gemeinden, in denen die Auswirkungen der Sparpolitik ab 1995 besonders deutlich zu spüren waren.

Dagegen ging der Anteil stabiler Lohnarbeitsverhältnisse in den meisten Branchen der Privatwirtschaft zurück, insbesondere in der Industrie. Lediglich im Handel zeigte sich eine gegenläufige Tendenz. Dies galt vor allem für den Bereich der Supermärkte, die im Verlauf des Jahrzehnts ein äußerst dynamisches Wachstum und einen starken Beschäftigungszuwachs verzeichnen konnten.

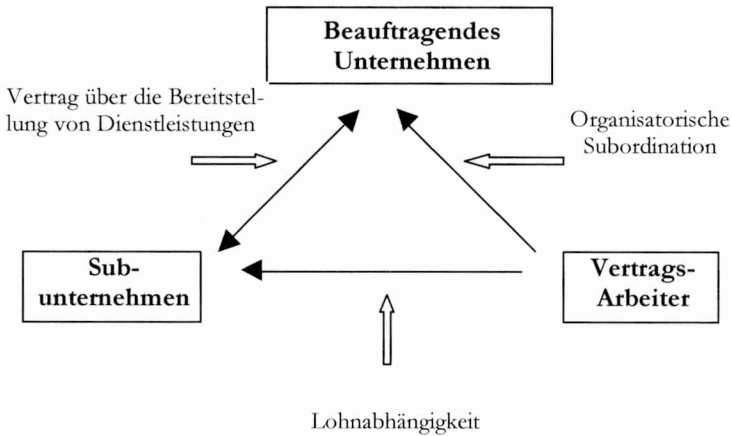
Als die Lohnarbeit noch die vorherrschende Form der Beschäftigung darstellte, fanden sich ihre Grauzonen insbesondere in Form der sogenannten „betrügerischen Vertragsverhältnisse“, mittels derer abhängige Beschäftigungsverhältnisse innerhalb der physischen Grenzen einer Geschäftsniederlassung vertuscht werden sollten. Diese Situation veränderte sich insofern, als Prozesse betrieblicher Restrukturierung stattfanden, die die Auslagerung eines Teils der Produktion von Gütern oder Dienstleistungen an Dritte (*outsourcing*) förderten (Novick/Gallart 1998; Walter/Senén González 1996). Innerhalb der Betriebe koexistierten unter einem Dach verschiedene Arbeitstätigkeiten, die von unterschiedlichen Unternehmen wahrgenommen wurden, die untereinander durch Verträge und Unterverträge so vernetzt waren, dass es schwierig war, die jeweiligen Abhängigkeitsverhältnisse genau auszumachen. Gleichzeitig stimmten die Grenzen der Unternehmen immer weniger mit den physischen Grenzen der Niederlassungen überein. Dazu trugen separate Vermarktungs- und Distributionsnetze genauso bei wie die Ausgliederung von Tätigkeitsbereichen in Form von Telearbeit und ähnlichem.

Subunternehmer und Vertragsarbeit

Von Vertragsarbeit wird gesprochen, wenn die Beziehung zwischen einem Erwerbstätigen und dem Unternehmen, dem er seine Arbeit zur Verfügung stellt und dessen Organisationsstruktur er sich unterordnet, nicht in Form eines arbeitsrechtlichen Vertragsverhältnisses stattfindet. Es können verschiedene Modalitäten der Vertragsarbeit verortet werden. Sie sind zum Beispiel für die Bauindustrie typisch, wo die Eingliederung in die Arbeitsorganisation durch ad-hoc Vertragsklauseln gewährleistet wird. Wenn im Zusammenhang mit Vertragsarbeit von Unabhängigkeit die Rede ist, so bezieht sich dies auf Arbeitsleistungen, die in einem Unternehmen von Beschäftigten eines anderen Unternehmens erbracht werden. Dadurch entstehen „dreiseitige“ Arbeitsverhältnisse, die je nach Anzahl der Subunternehmer äußerst komplex sein können. Der einzelne Beschäftigte ist der Arbeitsorganisation des beauftragenden Unternehmens unterworfen. Mit dem unter Vertrag genommenen Unternehmen ist er durch ein Lohnarbeitsverhältnis verbunden. Zwischen den Unternehmen wird dagegen ein Vertrag über die „Erbringung von Dienstleistungen“ geschlossen (Schaubild 2).

Die Ausbreitung der Vertragsarbeit generierte Unterschiede in den gewerkschaftlichen Strategien. Einige Gewerkschaften versuchten, auch Vertragsarbeiter zu vertreten, indem sie sich um eine Gleichstellung der

Schaubild 2: Schematische Darstellung der Vertragsarbeit



Arbeitsbedingungen und -garantien unter dem Aspekt ihrer gemeinsamen organisatorischen Unterordnung bemühen.

Diese Strategie verfolgte beispielsweise die Mechanikergewerkschaft SMATA (*Sindicato de Mecánicos y Afines al Transporte Automotor*)³ mit dem Ziel, die Arbeiter an den Fertigungsstraßen der Fahrzeugfabriken mit denen der Zulieferbetriebe von Autoteilen zusammenzuführen. Andere Gewerkschaften betrachteten Vertragsarbeiter als außerhalb ihres Bereichs agierende Beschäftigte. Sie akzeptierten das Primat von Dienstleistungserbringungsverträgen zwischen Unternehmen, bei denen ausschließlich von einer Lohnabhängigkeit des Vertragsarbeiters gegenüber dem Subunternehmen ausgegangen wird. Mit dieser Haltung resignierten die Gewerkschaften gegenüber der Aufteilung der Beschäftigten in „Interne“ und „Externe“.

Die Ausbreitung der Vertragsarbeit geht zu einem großen Teil auf Produktionsausgliederungen zurück, derer sich die großen Unternehmen

3 In Argentinien gibt es eine eigene gewerkschaftliche Vertretung der Arbeiter und Angestellten der Automobilindustrie (die auch jene einschließt, die als abhängig Beschäftigte bei den Lizenznehmern im Bereich des Fahrzeugverkaufs und des Vertriebs von Autoteilen tätig sind, ebenso wie die unabhängigen Werkstattbesitzer), und zwar die Mechanikergewerkschaft SMATA. Diese ist unabhängig von der Metallarbeitergewerkschaft *Unión Obrera Metalúrgica* (UOM).

aller Branchen im Verlauf der 90er Jahre zunehmend bedienten. Dieser Beschäftigungstyp findet auch im Arbeitsvertragsgesetz Erwähnung, dessen Artikel 29 eine Gleichbehandlung von direkt unter Vertrag genommenen Arbeitern und Vertragsarbeitern (die über ein drittes Unternehmen unter Vertrag genommen werden) vorschreibt. Die Verantwortlichkeiten des beauftragenden Unternehmens werden mit denen des Subunternehmens gekoppelt, wodurch für die Arbeiter beispielsweise die Zahlung von Abfindungen im Entlassungsfall garantiert wird. Diese Schutzfunktion erweist sich als zentral im Rahmen eines Wirtschaftssystems, in dem Subunternehmerbeziehungen in der Regel zwischen Firmen von sehr unterschiedlicher wirtschaftlicher Bedeutung aufgebaut werden. Die Richter neigten jedoch bei der Auslegung dieser Norm im Rahmen der Rechtssprechung dazu, die Verantwortung der beauftragenden Unternehmen zu negieren. Sie folgten dabei einem Urteil des Obersten Gerichtshofes von 1994, der sich für eine restriktive Interpretation der entsprechenden Bestimmung ausgesprochen hatte.

Aufgrund dieser Entwicklung griff der Einsatz von Vertragsarbeitern weiter um sich. Während er sich in der Vergangenheit vor allem auf Dienstleistungen in den Bereichen Sicherheit, Verpflegungswesen und Reinigung beschränkt hatte, ließen die Unternehmen jetzt auch eine Vielzahl von Aktivitäten von Subunternehmern ausführen, die zuvor mit eigenem Personal erledigt worden waren. Die Gewerkschaften bekamen diese Entwicklung insofern zu spüren, als sie im wesentlichen auf die Repräsentation der direkt unter Vertrag stehenden Arbeitnehmer beschränkt waren und Schwierigkeiten hatten, ihren Vertretungsbereich auf die Belegschaften der kleinen Subunternehmen auszudehnen.

Der Einsatz von Subunternehmern stand im Zentrum des von den privatisierten Dienstleistungsunternehmen praktizierten *outsourcing*. Deren Manager nutzten die Ausgliederung von Teilen der Produktion nicht nur als Instrument der Personalführung, sondern auch als Mittel, um die Basis der mächtigen Gewerkschaften zu schwächen, mit denen sie sich konfrontiert sahen. In den Gaswerken, bei der Produktion und dem Vertrieb von Erdöl, in den Stromkonzernen, bei den Eisenbahn- und Telefongesellschaften, etc., überall wurde die eigene Belegschaft stark reduziert. Die dabei verdrängten Arbeitskräfte konnten teilweise als Vertragsarbeiter in den neu entstehenden Subunternehmen Arbeit finden, teilweise reiheten sie sich in die Schlangen der Arbeitslosen ein. Auf die eine oder andere Weise gaben sie jedoch ihre Gewerkschaftsmitgliedschaft auf.

Die in diesem neuen Kontext durchgeführten Tätigkeiten sind neuen Vertragsbedingungen unterworfen. Obwohl die Inhalte und die Art der

Aufgaben gleich bleiben, verändert sich die soziale Organisation der Arbeit und deren symbolische Repräsentation beträchtlich. Auf der Organisationsebene ist ein deutlicher Wandel des „Zugehörigkeitsgefühls“ zu beobachten, denn denselben physischen Raum zu teilen oder der gleichen Firma seine Arbeitsergebnisse abzuliefern, reicht nicht mehr aus, um ein Zugehörigkeitsgefühl *zwischen* den Beschäftigten zu schaffen. Auf der symbolischen Ebene findet eine Spaltung zwischen der traditionellen Figur des „abhängigen Arbeitnehmers“, der durch einen Arbeitsvertrag der von dem Arbeitgeber vorgegebenen Organisationsweise verpflichtet ist, und der Figur des „unabhängigen Arbeitnehmers“ statt. Dieser ist „unabhängig“ von dem Unternehmen, für das oder in dem er Tätigkeiten durchführt, seine zeitweise Bindung an dieses Unternehmen basiert nicht auf einem Arbeitsvertrag, sondern auf einem Handelsvertrag zwischen dem Unternehmen und einem Subunternehmen.

Die Auswirkungen dieser Prozesse auf die Gewerkschaften sind immens, betreffen sie doch den zentralen Kern der Arbeitsidentität und damit auch die Voraussetzungen für die Rekrutierung von Mitgliedern. Im Hinblick auf die Gründe für diese Entwicklungen existieren unterschiedliche Interpretationen. Während die einen die Auswirkungen des technologischen Wandels auf die Reorganisation der Arbeit betonen, heben andere den sozialen Charakter der organisatorischen Umstrukturierungsprozesse und der von den Unternehmern vorangetriebenen Flexibilisierung der Arbeit hervor. In der Realität wirken beide Faktoren häufig gleichzeitig und beeinflussen sich dabei gegenseitig.

Die neuen Management-Praktiken

Eine weitere Beschäftigungsform stellt eine Kombination aus vertraglicher Abhängigkeit und autonomer Arbeitsorganisation dar (Schaubild 1). Ein Beispiel dafür ist die Telearbeit, bei welcher der Arbeitnehmer zwar nach wie vor ein Gehaltsempfänger ist, seine Tätigkeit jedoch außerhalb der Kontrolle und direkten Überwachung durch den Arbeitgeber ausübt. In den 90er Jahren hat diese Art von Arbeit infolge moderner Personalführungsmodelle in den großen Unternehmen, wo „horizontalere“ Beziehungen dominieren und die Arbeitnehmer sich selbständig und autonom organisieren können, deutlich zugenommen. Die Managementideologie, die solche neuen Arbeitsformen unterstützt, betont die größere Verantwortung und Autonomie der Arbeitnehmer in Bezug auf Entscheidungen an ihrem Arbeitsplatz. Neben solchen Aspekten stehen für die Unternehmen dabei vor allem Kosteneinsparungen und Produktivi-

tätssteigerungen durch eine intensivere Ausnutzung der Arbeitskraft im Vordergrund. Sie brauchen weniger Personal, können die Aufgaben zwischen den im Betrieb verbleibenden Beschäftigten neu verteilen und die für die traditionellen Arbeitsformen typischen Erholungszeiten – die „toten Zeiten“ – reduzieren.

Die Gewerkschaften sahen sich im Zusammenhang mit den neuen Führungsmodellen mit verschiedenen Schwierigkeiten konfrontiert. Dies betraf nicht nur die Aufrechterhaltung der Kontakte mit den Unternehmen, sondern auch die Bewahrung der Loyalität der Arbeitnehmer. Vor allem in den großen Unternehmen wurde das Management zu einem mächtigen Rivalen der Gewerkschaften, und zwar um so mehr, wenn es diesen nicht gelang, eine hohe Qualität der traditionellen Ressourcen zur Anbindung der Mitgliedschaft (z.B. der Dienstleistungen der Sozialwerke) zu garantieren. Dies ist in verschiedenen Fallstudien zu den großen privatisierten Dienstleistungsunternehmen beobachtet worden, in denen die Arbeitnehmer den Austritt aus den Gewerkschaften im Gegenzug für von Unternehmensseite angebotene Dienstleistungen akzeptierten. Damit vertieft sich die Kluft zwischen dem Personal, das sich „innerhalb des Abkommens“ (gewerkschaftlich organisiert), und dem, das sich „außerhalb des Abkommens“ (nicht gewerkschaftlich organisiert) befindet. Darüber hinaus reduzieren die neuen Führungsmethoden, die eine größere Einbindung und eine stärkere Identifizierung der Arbeitnehmer mit dem Unternehmen verlangen, die Rolle der Gewerkschaften am Arbeitsplatz, ähnlich wie dies auch in anderen Gesellschaften beobachtet werden kann (Alaluf 1997: 469-491).

Die Tendenz, der Belegschaft durch eine immer größere Eigenverantwortung bei Entscheidungen mehr Autonomie zu übertragen, wirkte sich direkt auf die Abteilungsleiter und die mittleren Ebenen der in einem Umstrukturierungsprozess befindlichen Unternehmen aus, indem ihnen Weisungsbefugnisse und/oder ihre Stelle entzogen wurden. Die Möglichkeiten, eine neue Anstellung zu finden, waren angesichts steigender Arbeitslosigkeit nicht nur für weniger qualifizierte Arbeitssuchende beschränkt, sondern auch für die entlassenen Abteilungsleiter, Chefs und Manager von Unternehmen, die auf neue Formen der Personalführung setzten. Diese Entwicklungen verschärften den Bruch, der durch die Mittelschichten ging sowie das Auftauchen dessen, was man gemeinhin die „neuen Armen“ zu nennen pflegt. Auf diese Weise wirkte sich die Arbeitsplatzunsicherheit und die daraus folgende Angst und Ungewissheit gegenüber der Zukunft neben den Arbeitern auch auf weitere soziale Schichten aus.

Eine dritte Variation dieses Beschäftigungstyps bezieht sich auf die Arbeit von *professionals* (Akademiker und Angestellte mit einer qualifizierten Berufsausbildung) und anderen Beschäftigten, die aufgrund eines Qualifikationsnachweises oder einer Zulassung für eine bestimmte Tätigkeit über eine gewisse Autonomie bei der Bereitstellung ihrer Arbeitskraft verfügen. Dies ist der typische Fall von *professionals*, die sich in einigen Tätigkeitsbereichen, beispielsweise dem als Arzt, nach und nach vernetzt organisierten Dienstleistungsunternehmen unterordnen mussten. Ein Beispiel dafür sind die mit Vorauszahlungen arbeitenden Gesundheitsunternehmen. Sie legen die Tarife fest und beschränken damit die Möglichkeiten der Einkommenssteigerung für die Ärzte. Deren Status zeichnet sich einerseits durch Gehaltsabhängigkeit und andererseits durch gewisse Spielräume bei der Ausübung ihrer Arbeit aus.

Die Bereitstellung von Dienstleistungen

Die Bereitstellung von Dienstleistungen ist unter vertraglichen Gesichtspunkten eine unabhängige Tätigkeit und aus organisatorischer Perspektive autonom. Hierbei handelt es sich nicht um Arbeitsverträge, sondern um Handelsverträge, die ganz unterschiedliche Formen annehmen können. Einige davon können von Seiten des Auftraggebers mit derart detaillierten Vorgaben ausgestattet sein, dass die Autonomie nur noch eine Illusion ist. Obwohl Dienstleistungen in die Kategorie der Handelsverträge fallen, ist in den großen Unternehmen eine Tendenz zu beobachten, Kontrollen und Überwachungsmechanismen derart zu spezifizieren, dass die vertragliche Unabhängigkeit des Auftragnehmers nur noch sehr gering ist; dies gilt etwa für den Hang zur genauen Festlegung von Qualitätsnormen, der eine mehr oder weniger ständige Überprüfung der Zulieferbetriebe durch den Auftraggeber mit sich bringt. In dem Maße, in dem sich der Vertragsabschluss nicht zwischen gleichberechtigten Partnern vollzieht, werden die Richtlinien für die Dienstleistung durch das auftraggebende Unternehmen diktiert. Verschiedene Studien belegen, dass die Autonomie des Arbeitnehmers in diesem Fall gering ist und dass sich in Wirklichkeit ein Abhängigkeitsverhältnis ergibt (Esquivel 1997). Vielleicht handelt es sich sogar um eines der schlimmeren Art, da es, quasi verkleidet in Form eines durch den Auftragnehmer akzeptierten Vertrages unter Gleichen, vom Vertragsnehmer akzeptiert wird, der im Allgemeinen auch das Risiko trägt.

Diese Vertragsform breitete sich in den 90er Jahren in zahlreichen Tätigkeitsbereichen aus, angefangen vom öffentlichen Sektor, der unter

Hinweis auf eine Professionalisierung seiner Arbeit und auf der Grundlage einer Vervielfachung externer Kredite von multilateralen Organisationen wie der Weltbank und der Interamerikanischen Entwicklungsbank immer mehr Personen im Rahmen von Dienstleistungsverträgen (Werkverträgen) beschäftigte. Die entsprechenden Arbeitnehmer müssen selbst für ihre Krankenversicherung sorgen und individuell Beiträge zur Sozialversicherung entrichten, was die Arbeitgeber von diesen Verantwortlichkeiten entbindet und einen Grenzfall der Individualisierung von Arbeit schafft. In gewissem Sinne stellte dies eine Form des *outsourcing* innerhalb des öffentlichen Sektors dar.

Die Ausbreitung solcher Arbeitsmodalitäten beeinträchtigte die Möglichkeiten gewerkschaftlicher Repräsentation und Mitgliederrekrutierung, da sich die Anbieter von Dienstleistungen nicht auf ein stabiles Vertragsverhältnis stützen können. Auch die Identität der Beschäftigten selbst war betroffen. Einen Grenzfall stellen in diesem Sinne die Taxifahrer der Stadt Buenos Aires dar, die sich bis in die 80er Jahre selbst als Lohnarbeiter ansahen. Gegenwärtig gelten sie als „Protounternehmer“, die ein Fahrzeug – d.h. ein Kapitalgut – von dessen Eigentümer mieten. Aus Lohnabhängigen wurden auf diese Art und Weise Mikrounternehmer, ohne dass sich ihre Aufgaben und gewiss nicht ihre Einnahmen im geringsten verändert hätten. Der Unterschied besteht darin, dass diese Fahrer jetzt selbst eine Krankenversicherung und eine private Rentenversicherung abschließen müssen, während der Besitzer des Fahrzeuges von diesen Verpflichtungen entbunden ist.

Vielleicht enthüllen die beschriebenen Beispiele am deutlichsten das Ausmaß der durch die neoliberale Ideologie bewirkten Substituierung von Arbeitsverträgen durch Verträge zur Erbringung von Dienstleistungen im Laufe der 90er Jahre. Aufschlussreich ist auch, bis zu welchem Punkt sich diese Verschiebungen in zwei großen Tendenzen äußerten: in der Privatisierung der Gesundheitsfürsorge, die durch die Vergrößerung des Netzes privater ärztlicher Betreuungen erreicht wurde, und insbesondere in der Reform der Rentenversicherung, in deren Verlauf das alte Umlageverfahren durch ein individualisiertes Kapitaldeckungsverfahren ersetzt wurde. Zum gegenwärtigen Zeitpunkt zahlt allerdings nur ein Viertel der Erwerbstätigen regelmäßig Beiträge in die Renten- und Pensionsfonds der privaten Versicherungsgesellschaften ein, während mindestens 40% der aktiven Arbeitnehmer über keinerlei Art der Altersvorsorge verfügen. Dies wird ohne Zweifel über kurz oder lang zu einer Krise des Rentensystems führen.

Zusammenfassend kann festgestellt werden, dass die Fähigkeiten der Gewerkschaften zur Rekrutierung und zur Repräsentation von Mitgliedern erheblich zurückgingen. Ursachen dafür waren neben der hohen Arbeitslosigkeit und Unterbeschäftigung die prekäre Situation vieler Beschäftigten in einem Lohnarbeitsverhältnis, die Zunahme von Vertragsarbeit und Subunternehmertum und die Veränderungen von Loyalitäten im Zuge der Einführung neuer Führungs- und Managementmodelle. Dies war der entscheidende Unterschied zur Konsolidierungsperiode der peronistischen Gewerkschaften, als die Expansion der urbanen Arbeitsmärkte auf der Grundlage stabiler und geschützter Lohnarbeitsverhältnisse deren organisatorische Entwicklung förderte. Was Ende der 90er Jahre auf dem Spiel stand, war der symbolische Boden, aus dem die Idee des Arbeiters an sich erwächst.

Strategien gewerkschaftlichen Handelns

Die gewerkschaftlichen Strategien der 80er Jahre hatten sich auf die Wiederherstellung der durch die Militärdiktatur von 1976-83 beeinträchtigten Institutionen und der Arbeitsgesetzgebung konzentriert, so etwa in bezug auf die Kollektivverhandlungen und die gewerkschaftliche Kontrolle der Sozialwerke. Diese Ziele waren Gegenstand von Konflikten zwischen den Gewerkschaften und der von der UCR (*Unión Cívica Radical*) gestellten Regierung, was zwar die gewerkschaftliche Einheit förderte, aber gleichzeitig zu starken Spannungen unter den Gewerkschaften selbst führte. Die Strategie zur Wiederherstellung der vor Beginn der Diktatur gültigen Arbeitsgesetzgebung war weitgehend erfolgreich. Zwischen 1987 und 1989 wurden das Gewerkschaftsgesetz, das Kollektivverhandlungsgesetz und das Gesetz über die gewerkschaftliche Kontrolle der Sozialwerke verabschiedet, und zwar mit fast identischem Wortlaut wie in den von den Militärs außer Kraft gesetzten Regelungen.

Im politischen Bereich ermöglichten die Führungskrise des Peronismus nach seiner Wahlniederlage im Jahr 1983 und später die durch die Militärrebellionen aufgrund der Prozesse gegen die Verantwortlichen des Staatsterrorismus verursachte Regierungskrise den Gewerkschaften eine Protagonistenrolle innerhalb des politischen Systems. In der Praxis erschien die Gewerkschaftsbewegung häufig als ein Ersatz der peronistischen Partei (*Partido Justicialista*; PJ) auf der öffentlichen Bühne. Sie ging dabei deutlich in Opposition zu den Regierungspolitiken, wobei sie Allianzen mit den Unternehmern und anderen sozialen und politischen Kräften schmiedete. Diese Strategie führte zu einer Restrukturierung der

PJ und erlaubte einigen Gewerkschaftsführern während der Regierung Alfonsín eine Beteiligung an der Staatsmacht, von wo aus sie die Wiederherstellung der überkommenen Arbeitsgesetzgebung vorantrieben.

Die drastische Neuorientierung der staatlichen Politiken seit Beginn der Präsidentschaft Menems im Jahr 1989 drängte die Gewerkschaften in die Defensive und bewirkte eine Aufspaltung ihrer strategischen Orientierungen, die auch zu einer organisatorischen Spaltung führte:

- Erstens gaben die Gewerkschaften die Ausrichtung auf gemeinsame Ziele auf, da die neoliberalen Reformpolitiken des Staates bei einigen Gewerkschaften auf Akzeptanz und bei anderen auf Ablehnung stießen. Besonders offenkundig war dies im Fall derjenigen Reformen, welche die Arbeitnehmer direkt betrafen, wie etwa die an einer Flexibilisierung des Arbeitsmarktes orientierte Arbeitsgesetzgebung.
- Zweitens schwächten die neuen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen die Erfolgsaussichten der traditionellen gewerkschaftlichen Handlungsstrategien. Die seit 1991 erreichte makroökonomische Stabilität sowie die Außenöffnung der Wirtschaft behinderten insbesondere die auf nominale Gehaltszuwächse ausgerichteten Strategien. Traditionell hatten sich die Gewerkschaften mit ihren Strategien der Inflation angepasst und bei Tarifverhandlungen Angleichungen der Nominallöhne erstritten. Jetzt sahen sie sich dazu nicht mehr in der Lage, da Lohnerhöhungen nicht auf die Preise umgelegt werden konnten.
- Drittens erodierte das Schema zentralisierter Kollektivverhandlungen an sich, da sich die großen Unternehmen aufgrund der Außenöffnung der Wirtschaft dazu gezwungen sahen, immer mehr Sonderkonditionen für ihre Niederlassungen auszuhandeln. Dies diente dem Zweck, die eigenen Preise den internationalen anzugleichen, statt sie wie zuvor, unter den Bedingungen einer abgeschotteten Wirtschaft, auf die Kosten zu übertragen. In den privatisierten öffentlichen Dienstleistungsunternehmen, die aufgrund der günstigen Verkaufsbedingungen keinem internationalen Wettbewerb ausgesetzt waren, wurden entsprechende Sonderkonditionen in der Verkaufsphase ausgehandelt und später zur Schwächung der Gewerkschaften beibehalten.
- Viertens beschränkte die politische Konsolidierung der Regierung den politischen Spielraum der Gewerkschaften, die nicht einmal ihre Forderung nach der Kontrolle des Arbeitsministeriums – ein traditionelles Element der peronistischen Regierungen – auf Dauer

durchsetzen konnten. Wie bereits erwähnt, handelte es sich nur beim ersten Arbeitsminister der Regierung Menem um einen Gewerkschaftsführer (Jorge Triacca). Zudem wurden die Gewerkschafter nach und nach von den Listenplätzen der PJ verdrängt. Im Vergleich zu der großen Gruppe von Gewerkschaftern, die noch 1983 im Nationalkongress vertreten waren, sind dort heute nur noch relativ wenige zu finden. Bei den Wahlen im Oktober 1999 gelangten sogar mehr Gewerkschaftsvertreter über die Parteilisten der *Alianza* in den Kongress als über die der peronistischen Partei.

- Auch wenn es fünftens den Gewerkschaften gelang, sich in bestimmten Konjunkturen – vor allem vor Wahlen – in staatliche Entscheidungsinstanzen zu inkorporieren, so blieb ihr Einfluss auf die staatlichen Politiken doch begrenzt. Dies war zum einen auf das Fehlen konkreter Politikvorstellungen zurückzuführen. Führende Gewerkschaftler unterstützten in Ermangelung eigener Pläne die Reformprojekte der Regierung. Zum anderen lag die Ursache auch in der Strategie der Regierung selbst, die Allianzen mit den Großunternehmen und dem Finanzestablishment einging.
- Sechstens spalteten die neoliberalen Reformen nicht nur die Haltung der Gewerkschaften in zustimmende und ablehnende Positionen, sondern sie verstärkten in vielen Organisationen auch die Kluft zwischen dem Gewerkschaftsapparat und den einfachen Mitgliedern. Das argentinische Gewerkschaftswesen galt aufgrund der starken Zentralisierung von Entscheidungen an der Führungsspitze, der Ausschaltung der inneren Opposition und der daraus folgenden Permanenz und Reproduktion der Gewerkschaftsführer an der Spitze der Organisationen gemeinhin als „bürokratisch“. Es gibt kaum einen Wechsel unter den Gewerkschaftsführern und nur wenige Zugangsmöglichkeiten für Sektoren, die mit der Führung in Konkurrenz stehen. Diese Kluft zwischen Führung und Basis zwingt zu einer differenzierten Betrachtung ihrer jeweiligen Interessen.

Ein gutes Beispiel für die neue Stellung der Gewerkschaftsführungen gegenüber den Mitgliedern bieten die privaten Rentenversicherungsgesellschaften, die *Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones*, (AFJP). Sie sind zentraler Bestandteil des neuen Rentenversicherungssystems, das auf einem individuellen Kapitaldeckungsverfahren basiert, welches das vorherige System der solidarischen sozialen Absicherung ersetzt hat. Die Reform, in deren Verlauf die AFJPs eingeführt wurden, eröffnete den

Gewerkschaften neue Handlungsfelder, und zwar auf der Grundlage eines neudefinierten Verhältnisses zu ihren Mitgliedern: Mehrere Gewerkschaften wurden selbst als AFJP tätig und nutzten ihr Vertretungsmonopol, um ihren Mitgliedern Versicherungsleistungen zu verkaufen. Die Gewerkschaften beteiligten sich auch an den Ausschreibungen zur Privatisierung einiger staatlicher Dienstleistungsunternehmen. Wo sie den Zuschlag erhielten, verwandelte sich das Verhältnis zu den Beschäftigten von dem zwischen Gewerkschaft und Mitgliedern zu einer Beziehung zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmern. Einen Extremfall stellt in dieser Hinsicht die Gewerkschaft der Elektrizitätsarbeiter *Luz y Fuerza* dar, die in mehreren Städten des Landesinneren den Zuschlag für die Stromversorgung erhielt und sich so in eine der mächtigsten Elektrizitätsgesellschaften verwandelte.

Im Hinblick auf diese neuen gewerkschaftlichen Strategien wurde auch von *business unions* oder *sindicalismo de negocios* gesprochen: Die Gewerkschaftsmitglieder werden als eine (durch das Repräsentationsmonopol der Gewerkschaften) „gefangene“ Bevölkerung angesehen, der man Dienstleistungen verkauft. In gewissem Sinne existieren hier Parallelen zur auf Pflichtbeiträgen der Arbeitnehmer basierenden traditionellen gewerkschaftlichen Kontrolle über die Sozialwerke. Die Projekte zur Reform dieses Systems zielten auf eine Förderung des Mitgliederwettbewerbs zwischen den Sozialwerken ab. Mit Hilfe der Marktmechanismen sollten sich die leistungsfähigsten Sozialwerke durchsetzen und zudem sollten die zuvor „gefangenen“ (da automatisch einem bestimmten Sozialwerk zugeordneten) Arbeitnehmer größere Wahlfreiheiten erhalten.

Welche Wege boten sich jedoch den Gewerkschaftsführern, die nicht mit dem neuen „Modell“ übereinstimmten? Die meisten Gewerkschafter waren in die peronistische Bewegung eingebunden und hatten im Jahr 1989 für Menem gestimmt. Die Spannungen nahmen in dem Maße zu, wie sich die Regierung konsolidierte und vor allem, nachdem sich die makroökonomische Situation 1991 stabilisierte. Zum ersten Mal schien eine peronistische Regierung nicht dazu in der Lage zu sein, die Einheit der Gewerkschaften zu garantieren. Die Gegner des Modells wählten zunächst den Weg der politischen Opposition und bemühten sich darum, den „wahren“, von der Regierung Menem „verratenen“ Peronismus wiederherzustellen. Dies führte dazu, dass bei den Parlamentswahlen von 1991 einige Gewerkschafter auf Listen der Oppositionsparteien antraten. Die Strategie war jedoch wegen des Wahlerfolgs der Regierungspartei zum Scheitern verurteilt. Die gewerkschaftliche Opposition entschloss sich daher zu einer Ausweitung der sozialen Mobilisierung gegen die Re-

gierungspolitiken und begann eine Diskussion über den Bruch der gewerkschaftlichen Einheit. Dazu kam es schließlich mit der Gründung der CTA (*Central de los Trabajadores Argentinos*) im Jahr 1997.

Im Prinzip stützte sich die soziale Mobilisierung auf die Erwartungen der „Verlierer“ im Rahmen des neuen Wirtschaftsmodells: die Staatsbediensteten, die kleinen und mittleren Unternehmer, die in gefährdete regionale Wirtschaftsaktivitäten eingebundenen Beschäftigten. Mehrfach bemühten sich die oppositionellen Gewerkschaften um die Bildung umfassender Koalitionen der „Verlierer“, während sie gleichzeitig zur Formulierung von Alternativen zu dem neuen Wirtschaftsmodell aufriefen.

Die größte Schwierigkeit bestand darin, die unterschiedlichen Situationen und Interessen der verschiedenen beträchtlich geschwächten Sektoren in eine gemeinsame Strategie umzusetzen. Eine erfolgreiche Fokussierung von Interessen fiel dagegen immer dann leichter, wenn die Voraussetzungen für die Anwendung von „bewegungsorientierten“ Taktiken gegeben waren, d.h. wenn die Forderungen sich nicht auf die Durchsetzung von Partikularinteressen beschränkten, sondern sich auf die Gewährleistung von bürgerlichen und universellen Rechten bezogen. Die Lehrgewerkschaften beispielsweise stießen in dem Maße auf breite Zustimmung von Seiten der Bevölkerung, wie sie ihre Forderungen mit der Verteidigung des öffentlichen Schulwesens und mit dem Recht auf Bildung verknüpften. Diese Zustimmung und damit auch die Möglichkeit zur Bildung von Bündnissen verschwand, sobald partikulare Interessen die Verhandlungslogik der Gewerkschaften dominierten.

Eine andere Strategie der Gewerkschaftsopposition bestand in der Verteidigung der überkommenen arbeitsrechtlichen Errungenschaften gegenüber den entsprechenden Reformplänen der Regierung Menem. Auch wenn diese Strategie teilweise mit den regierungsfreundlichen Gewerkschaften gemeinsam verfolgt werden konnte, so fehlte den oppositionellen Gewerkschaften doch eine vergleichbare Rückversicherung (wie die Strategie der *business unions*, durch die die Interessen der regierungsnahen Gewerkschaftsführer gestärkt wurden). Die radikale Verfolgung dieser Strategie führte daher zu einer systematischen Erosion der Gewerkschaftseinheit.

Zusammenfassend kann festgestellt werden, dass die gewerkschaftlichen Reaktionen auf die neoliberalen Reformen zur Aufspaltung in konkurrierende Strömungen und Organisationen führten. Die vorherrschende Orientierung, vertreten durch die in der CGT (*Confederación General del Trabajo*; Allgemeine Arbeiterkonföderation) angesiedelte Mehrheitsströmung, bestand in einer „konservativ-angepassten“ Antwort, bei der die

Verteidigung korporativer Privilegien zum Dreh- und Angelpunkt des Austauschs und der politischen Verhandlungen zwischen Gewerkschaften und Regierung wurde. Dabei ging es um folgende Aspekte:

- das auf der *personería gremial* basierende Repräsentationsmonopol;
- die Rolle der Gewerkschaften im Rahmen der Tarifverhandlungen und vor allem die diesbezügliche Position der Führungsgremien – einschließlich ihrer Fähigkeit, selbst bei dezentralisierten Verhandlungen den Ton anzugeben;
- die Kontrolle der Fonds der Sozialwerke – auch wenn die Arbeitgeberbeiträge zeitweise durch Anordnungen der Exekutive reduziert wurden;
- die Aufnahme von Gewerkschaftern in die Wahllisten der PJ und damit auch deren Vertretung in der peronistischen Parlamentsfraktion – vor allem in der Kommission zur Arbeitsgesetzgebung des Abgeordnetenhauses, deren peronistische Mitglieder mehrheitlich aus dem Bereich der Gewerkschaften stammen.

In einigen Fällen, wie zum Beispiel bei den Privatisierungen der Staatsunternehmen, bei der Rentenreform und bei der Reform der Arbeitsunfallversicherung erhielten die Gewerkschaftsführer im Gegenzug für ihre Unterstützung der Regierungsvorhaben die Möglichkeit, in den so entstandenen Unternehmensbereichen tätig zu werden. Derartige gewerkschaftliche Unternehmen im Bereich der Stromversorgung, des Brennstoffvertriebs, der privaten Rentenversicherung, der Versicherung von Arbeitsrisiken und anderen Tätigkeitsfeldern bezeichnet man in Argentinien als „*business unions*“.

Worin bestanden die Zugeständnisse der regierungsnahen Gewerkschaften? Sie stimmten den auf die Flexibilisierung des Arbeitsmarktes abzielenden Reformen grundsätzlich zu: der Einführung von neuen Vertragsmodalitäten und von Ausnahmeregelungen für Klein- und Mittelunternehmen und der Reduzierung der Arbeitskosten durch Begrenzung der von den Unternehmen bei Arbeitsunfällen zu leistenden Entschädigungszahlungen. Vor allem aber akzeptierten sie die grundsätzliche Legitimität einer Regierung, deren Wirtschaftspolitik eine tief greifende Neustrukturierung des Arbeitsmarktes verursachten.

Neue gewerkschaftliche Strömungen

Welche Kosten entstanden den regierungsnahen Gewerkschaften durch diese Strategie? Sie bestanden in der Herausbildung von alternativen Organisationen und Strömungen, die unterschiedliche Strategien einschlugen. Die neu organisierten Gewerkschaftsgruppen vertraten zwar keine einheitlichen Zielsetzungen, in ihrer Oppositionsrolle gegenüber den Regierungspolitiken waren sie sich jedoch alle einig.

Die „Bewegung Argentinischer Arbeiter“ (*Movimiento de Trabajadores Argentinos*; MTA) strebte die „Rückeroberung“ der CGT an, weshalb sie bei aller Opposition gegenüber deren amtierender Führungsspitze einen endgültigen Bruch vermied und sich darum bemühte, einen Richtungswechsel der CGT herbeizuführen. Die MTA konstituierte sich 1994 als Gewerkschaftsströmung mit Unterstützung von ungefähr 30 Organisationen, die sich im Verlauf einer gemeinsamen Kampfmaßnahme mit der damaligen oppositionellen Strömung CTA von der CGT gelöst hatten. In der MTA überwogen die Transportgewerkschaften. Andere Gewerkschaften, die dieser Richtung angehörten, waren die der Papierindustrie, der Gerichtsangestellten und der Apotheken. Gleichzeitig koordinierte die MTA auch die Zusammenarbeit zwischen verschiedenen Regionalverbänden der CGT aus dem Landesinneren, wodurch es ihr leichter fiel, Mobilisierungsstrategien zum Protest gegen die Sparpolitik in den Provinzen und wegen der kritischen Lage der regionalen Wirtschaften zu entwickeln. Dies ermöglichte auch eine Annäherung an die CTA, womit sie die selbstgewählte Rolle als „Scharnier“ bestärken wollte.

Mit dem Ziel, zur Vereinheitlichung der gewerkschaftlichen Aktionen beizutragen, beteiligte sich die MTA sowohl an Protestmaßnahmen der CTA als auch an solchen der CGT. Während die CTA als eiserner Gegner der Regierungspolitiken auftrat, bemühte sich die CGT darum, die Regierung Menem unter Druck zu setzen, um an den Verhandlungen über die Reform des Arbeitsrechts beteiligt zu werden und um die Kontrolle über die Sozialwerke zu erhalten. Diese Strategie ermöglichte es der MTA phasenweise, in den Führungsstrukturen der CGT eine gewisse Rolle zu spielen (Juan Palacios wurde 1997 zum Stellvertretenden Generalsekretär der CGT gewählt) und gleichzeitig einen Runden Tisch mit der CTA zu bilden. Vor dem Hintergrund des Wahlsieges der *Alianza* spielte sie eine Schlüsselrolle bei der Suche nach einer Zusammenführung und Einigung der verschiedenen Gewerkschaftsströmungen.

Die MTA zeichnete sich durch etatistische Vorstellungen aus, ein typisches Element des peronistischen Gewerkschaftswesens. Bei ihren Ak-

tionen ordnete sie sich jedoch nicht der PJ unter, denn in ihr waren Gewerkschaftsführer unterschiedlicher parteipolitischer Provenienz und auch Parteilose vertreten. Ihre Erwartungen richteten sich auf eine Neudefinition der Rolle des Staates gemäß der peronistischen Tradition, d.h. auf einen die Wirtschaft lenkenden Staat, der dazu in der Lage ist, zwischen Kapital und Arbeit zu vermitteln und der richtungsweisend für Verteilungspolitiken im Sinne einer Verbesserung der Löhne ist. Die Grenzen dieser Vorstellung lagen in der Schwierigkeit, vor dem Hintergrund der veränderten Beschäftigungs- und Sozialstrukturen weiterhin auf traditionelle Strategien zu setzen.

Die *Corriente Clasista Combativa* (CCC), eine linksorientierte Gewerkschaftsströmung, sorgte gegen Mitte der 90er Jahre unter Führung von Carlos Santillán, einem Gewerkschaftsführer aus dem Landesinneren, für Aufmerksamkeit, vor allem durch Proteste der Arbeiter in verschiedenen Provinzen, die damit auf die Anpassungsmaßnahmen im Zuge der Tequila-Krise von 1995 reagierten. Die Anführer dieser Strömung sahen sich als Erben der am Klassenkampf orientierten Gewerkschaften, die Ende der 60er und in der ersten Hälfte der 70er Jahre entstanden waren. Auch wenn sie nur in wenigen Gewerkschaften die Mehrheit stellte, war die CCC doch gerade im Landesinneren stark vertreten. Da sie verschiedene linke Gruppen repräsentierte, stellte sie auch eine nicht zu unterschätzende Minderheit in mehreren Gewerkschaften dar. Dazu gehörten u.a. die Gewerkschaften der Lehrer, der Nahrungsmittelindustrie, des Gesundheitswesens, des Versicherungswesens und der Banken.

Die Teilnahme von CCC-Funktionären an sozialen Mobilisierungsmaßnahmen und in gewerkschaftlichen Foren sowie der von einigen ihrer führenden Köpfe erreichte Bekanntheitsgrad ermöglichten ihr eine Präsenz in der Öffentlichkeit, die größer als ihre tatsächliche soziale Verankerung war. Sie erhob zwar den Anspruch auf Autonomie, ging aber auch Allianzen mit linksgerichteten politischen Parteien ein. Ihre Spitzenfunktionäre hielten die Etablierung enger Beziehungen zu ähnlichen Strömungen in anderen lateinamerikanischen Ländern für wichtig. Die marxistische Ideologie ihrer Funktionäre führte dazu, dass die Aktionen der CCC durch politische Inhalte geprägt waren. Die Tendenzen sozialer Ausgrenzung und die Marginalisierung eines wachsenden Teils der Bevölkerung innerhalb des Arbeitsmarktes veranlassten sie dazu, sich nicht nur als Repräsentanten der Arbeiterklasse zu verstehen, sondern sich generell um eine Einbindung aller unterprivilegierten Gruppen der Gesellschaft in ihre Aktionen zu bemühen.

Die wohl wichtigste Veränderung im argentinischen Gewerkschaftswesen in den 90er Jahren war die Entstehung der CTA (*Central de los Trabajadores Argentinos*; Dachverband der Argentinischen Arbeiter) als konkurrierender Dachverband gegenüber der CGT im Jahr 1997. Ihre Initiatoren wollten ein neues „autonomes, vom Staat, den politischen Parteien und den Unternehmen unabhängiges“ Gewerkschaftswesen entwickeln. Um möglichst viele Arbeiter zum Beitritt zu bewegen, ermöglichte die CTA eine individuelle Mitgliedschaft und sah die Direktwahl der Führungsgremien durch die Mitglieder vor. Damit unterschied sich der neue Dachverband von der CGT, in der Einzelgewerkschaften und nicht Individuen vertreten waren und wo der Vorstand mittels indirekter Wahlen – durch die Delegierten – bestimmt wurde.

Eine weitere Neuerung der CTA bestand darin, dass in ihr nicht nur Gewerkschaften vertreten waren. Ihre ursprüngliche Basis wurde durch die „Vereinigung der Staatsbediensteten“ (*Asociación de Trabajadores del Estado*, ATE) und den Lehrerverband *Confederación de Trabajadores de la Educación de la República Argentina* (CTERA) gebildet. Der CTA schlossen sich auch abtrünnige Sektionen der nationalen Industriegewerkschaften an, einige Einzelgewerkschaften, beispielsweise aus der Elektrizitätsbranche, und auch die Journalistengewerkschaft von Buenos Aires (*Unión de Trabajadores de Prensa de Buenos Aires*; UTPBA). Die CTA nahm auch nichtgewerkschaftliche Organisationen aus dem Bereich der Zivilgesellschaft auf, von den Rentner- und Arbeitslosenorganisationen bis zu Vertretern von Organisationen des „dritten Sektors“ und Menschenrechtsgruppen. Einige davon sind auch im Vorstand der CTA vertreten.

Diese Organisationsform verband die traditionelle Vertretung von Arbeitern durch Gewerkschaften mit Repräsentationsformen, die aus den sozialen Bewegungen hervorgegangen waren. Die besten Beispiele dafür waren die CTERA und die UTPBA. Beide wurden in der zweiten Hälfte der 90er Jahre durch ihre führende Rolle bei großen sozialen Mobilisierungsmaßnahmen bekannt, die zentrale Themen auf die öffentliche Agenda brachten. Genau diese Mobilisierungen verdeutlichten auch die Unterschiede zu den traditionellen Strategien der Gewerkschaften: Nicht nur, dass in der CTA neben Gewerkschaften auch andere soziale Organisationen und Bewegungen mitarbeiteten; die in der CTA vertretenen Gewerkschaften selbst unterstützten auch Aktionen mit Bewegungskarakter, bei denen es um die Einforderung von Rechten und die Förderung von Aktivitäten zur Erfüllung von sozialen Ansprüchen ging, die über die sektoralen Interessen der Gewerkschaften hinausreichten.

Eine weitere von der CTA eingebrachte strategische Neuerung war die Einbeziehung von Intellektuellen, Sozialwissenschaftlern und *professionals* in ihre Aktivitäten. Im Umfeld der CTA entstanden Forschungs-, Berufsausbildungs- und Weiterbildungszentren, Gruppen zur Analyse der aktuellen Situation des Landes, etc. Ebenso wurde auf der Grundlage von Vereinbarungen und *ad-hoc* Abkommen eine Zusammenarbeit mit den Universitäten und anderen Institutionen des akademischen Lebens mit dem Ziel begonnen, geeignete Informationsquellen und Qualifikationsmöglichkeiten zu erschließen. Die in der CTA zusammengeschlossenen Gewerkschaften betrachteten intellektuelle Beiträge als eine strategische Ressource für ihre Aktivitäten. Dies stimulierte ähnlich gelagerte Versuche von Seiten anderer Gewerkschaften. So bemühte sich auch die regierungsnahe CGT in den 90er Jahren mit einem eigenen Studienzentrum um die Unterstützung der Intellektuellen. Der Unterschied bestand darin, dass dies bei der CTA Bestandteil ihres ursprünglichen Konzepts war, während sich die CGT auf Verbindungen mit anderen Organisationen beschränkte, die jedoch kaum Einfluss auf den gewerkschaftlichen Alltag ausübten. Auf jeden Fall bedeutete das Zugehen der CTA auf die Akademiker und Intellektuellen eine grundlegende Neuorientierung in einem Ambiente, das seit Mitte des Jahrhunderts durch anti-intellektuelle Traditionen geprägt war.

Forschungsaktivitäten und sozialwissenschaftliche Studien wurden so zu einem festen Bestandteil der gewerkschaftlichen Arbeit. Ein gutes Beispiel dafür bietet die Metallarbeitergewerkschaft von Villa Constitución. Sie war von Anfang an Mitglied der CTA und initiierte Mitte der 80er Jahre mit der Gründung eines Zentrums für Forschung und gewerkschaftliche Weiterbildung einen regen Austausch mit Intellektuellen. Die beteiligten Forscher beschäftigten sich mit der Analyse der Transformationsprozesse in der Arbeitswelt und mit den durch die Unternehmen der Industrieländer angestoßenen Flexibilisierungstendenzen. Dieser Austausch schlug sich vor allem in Weiterbildungskursen nieder, die sich an die Spitzenfunktionäre der Gewerkschaft sowie an die Delegierten der wichtigsten metallverarbeitenden Unternehmen der Region richteten. Der Austausch von Ideen und Erfahrungen erlaubte es den Gewerkschaftsfunktionären, kreative Antworten angesichts des großen Konfliktes zu formulieren, der zwischen 1990 und 1991 in der Niederlassung des wichtigsten metallverarbeitenden Unternehmens von Villa

Constitución ausbrach. Dabei ging es um die Flexibilisierung der Arbeitsverträge und um die Mobilität innerhalb des Unternehmens.⁴

ATE gründete bereits 1984 ein eigenes Studienzentrum, das zunächst dem Einsatz von Intellektuellen und *professionals* bei der gewerkschaftlichen Fortbildung und später der Ausarbeitung von Studien zur sozio-politischen Situation des Landes diente. Dieses Institut war ein wichtiger Vorläufer des später von der CTA eingerichteten Forschungszentrums. Einige der beteiligten Intellektuellen wurden später zu wichtigen Protagonisten der argentinischen Politik.

Die UTPBA schuf in den 80er Jahren ein gewerkschaftliches Fortbildungs- und Qualifizierungszentrum, das zu einem grundlegenden Werkzeug der Ausrichtung der Gewerkschaft auf eine „Organisation neuen Typs“ werden sollte. Die Arbeit der Journalisten wurde als eine der ersten von zwei der durch die neoliberalen Reformen ausgelösten Veränderungen erfasst: von der Flexibilisierung der Arbeit mittels neuer Vertragsformen und von der Globalisierung der Kommunikation. Daher mussten sie schon früh Antworten auf entsprechende Fragen finden. Die Journalisten verbreiterten ihre Rekrutierungsbasis über das fest angestellte Personal der Verlagshäuser hinaus, um der durch die Flexibilisierung der Arbeitsverträge verursachten Erosion der Mitgliedschaften entgegenzuwirken. Ebenso setzten sie sich schon früh mit ihnen nahestehenden internationalen Organisationen in Verbindung, um Antworten auf die Globalisierung zu finden. Zudem vertraten sie Positionen, die dem „Einheitsdenken“ in Form des vorherrschenden Neoliberalismus etwas entgegensetzen sollten.

Die Unternehmerverbände

Die Unternehmerverbände der einzelnen Branchen sahen sich in den 90er Jahren mit sinkenden Möglichkeiten der Interessenaggregation und mit schlechter funktionierenden Gesprächskanälen mit der Regierung konfrontiert. Es ist paradox, dass sich dieses Phänomen ausgerechnet in einem Jahrzehnt entwickelte, in dem die nationale Regierung sich stets als dezidiert unternehmerfreundlich ausgab und ganz entschieden für die

4 Ein Merkmal des Konfliktes bestand darin, dass selbst die Unternehmer den Vorrang der Gewerkschaft im Hinblick auf jene Führungsinnovationen, die das Unternehmen einführen wollte, anerkannten. Letztendlich gestand man der Gewerkschaft und dem Betriebsrat einen beachtlichen Grad an Autonomie und an Interventionsspielräumen in Bezug auf die Arbeitsorganisation des Unternehmens zu.

in der Privatwirtschaft vorherrschenden doktrinären und ideologischen Postulate eintrat. Die Außenöffnung der Wirtschaft, die auf eine Beschneidung der Gewerkschaftsmacht abzielenden Reformen des Arbeitsrechts, die Privatisierung der öffentlichen Unternehmen, die Deregulierung zahlloser Märkte und andere von der Regierung auf den Weg gebrachte Politiken fanden die Zustimmung der wichtigsten Unternehmerverbände. Trotzdem war die politische und soziale Präsenz dieser Verbände am Ende der Dekade wesentlich schwächer als in früheren Phasen. Dieses Paradoxon kann auf eine Reihe von Faktoren zurückgeführt werden, durch die sich die innere Zusammensetzung dieser Verbände veränderte. Sie konnten zwar ihre Kommunikationslogik gegenüber der Regierung aufrechterhalten, sich aber nicht mit dem gleichen Nachdruck wie früher für ihre branchenspezifischen Forderungen einsetzen. Stattdessen rückten die korporativen Partikularinteressen der Verbandsspitzen in den Vordergrund.

Ein wichtiger Grund für die Schwächung der Unternehmerverbände bestand in den traditionellen Merkmalen ihrer Verbindung mit der politischen Macht. Sie bestand in direkten Gesprächen zwischen den Spitzenfunktionären der Verbände und der nationalen Regierung. Hatten die Verbände in den 80er Jahren noch die Forderungen des Establishments gegenüber der Regierung kanalisiert, so büßten sie in den 90er Jahren einen beträchtlichen Teil dieser Vermittlungskapazität ein. Der Begriff Establishment wird hier zur Bezeichnung der Unternehmer- und Finanzelite verwendet, die in den Spitzengremien der Verbände angesiedelt ist und deren Interessen quer zu denen der einzelnen Sektoren verlaufen. Mehrere in den 80er Jahren entstandene Studien haben aufgezeigt, dass die Leitung der Branchenverbände sich aus relativ stabilen Gruppen von Unternehmern zusammensetzt, die in verschiedenen Wirtschaftsbereichen aktiv sind, wodurch ihre Interessen zugleich weiter und differenzierter gefasst sind als ihre jeweilige sektorale Verankerung. Diese Position des Establishments war von Vorteil, um die vom Staat in den 90er Jahren geschaffenen neuen Geschäftsmöglichkeiten auszunutzen, die sich unter anderem bei der Privatisierung öffentlicher Dienstleistungsunternehmen und der Reform des Rentenversicherungssystems ergaben.

Gleich zu Beginn der Regierung Menem war diese Entwicklung spürbar, als der Staatspräsident dem traditionsreichen Konzern *Bunge & Born* – einem der wichtigsten *global player* im Getreidehandel – die Leitung des Wirtschaftsministeriums übertrug. Auch bei der Privatisierung der staatlichen Unternehmen sowie bei der Vergabe von Konzessionen für Dienstleistungen spielte der direkte Kontakt eine wichtige Rolle. Natio-

nale Konzerne wie Bulgheroni, Techint und Macri und namhafte Repräsentanten des Establishments, beispielsweise die Mitglieder der Familie Alsogaray, waren an der Ausarbeitung der Bedingungen für die Übertragung dieser Unternehmen an das private Kapital – also zum Teil an sich selbst – beteiligt. In der neuen Machtlogik verwandelte sich der Staat Schritt für Schritt in eine Arena zur Vermittlung der unternehmerischen Interessen, die sich um Positionsgewinne in Bezug auf die neuen, durch den Transfer der öffentlichen Dienstleistungen an private Träger entstehenden Geschäftsmöglichkeiten bemühten. Da sich der Staat gleichzeitig dem Druck der externen Gläubiger ausgesetzt sah, verwandelte er sich in einen Verbindungsknoten zwischen der lokalen Finanzelite und diesen Gläubigern. Den Branchenverbänden fiel es schwer, sich an die neuen Spielregeln anzupassen, denn nur ein kleiner Teil ihrer Führungsspitzen konnte darauf hoffen, bei dem Spiel dabei zu sein. Für das Gros der Mitglieder dieser Verbände konnte es um nichts anderes gehen als den Versuch, unter den neuen, durch die Außenöffnung der Wirtschaft und die ausländischen Wettbewerber entstandenen Bedingungen zu überleben.

Die Ergebnisse dieser neuen Funktionsweisen der Wirtschaft vor dem Hintergrund der Außenöffnung und der neuen Spielregel für die Kontakte mit der politischen Macht waren in gewissem Sinne paradox, sogar für die Mitglieder des Establishments:

- Erstens wurden verschiedene Unternehmen, deren Besitzer die Außenöffnung vorangetrieben und aktiv an der Privatisierung von Staatsunternehmen teilgenommen hatten, am Ende von ausländischen Konkurrenten aufgekauft. Im Nahrungsmittelsektor blieb der Süßwarenhersteller ARCOR als einziger größerer nationaler Konzern übrig, die anderen Großunternehmen dieses Sektors wurden an multinationale Konzerne verkauft. Diese Entwicklung wirkte sich auf den Industriedachverband *Unión Industrial Argentina* (UIA) aus. Innerhalb des Verbandes kam es zu einer wachsenden Fragmentierung zwischen den wenigen noch verbliebenen nationalen Großkonzernen (z.B. Techint und ARCOR), den großen Industrieunternehmen ausländischen Kapitals und der schrumpfenden Masse nationaler Klein- und Mittelunternehmer, die immer stärker von der Außenöffnung der Wirtschaft und der dadurch verursachten Krise der regionalen Ökonomien betroffen waren.

Ein ähnliches Phänomen ergab sich bei den großen inländischen Privatbanken, die an ausländische Banken verkauft wurden. Der Anteil an Banken in ausländischer Hand nahm derart zu, dass die beiden

wichtigsten Verbände des Sektors – ADEBA (die Interessenvertretung der großen inländischen Privatbanken) und ABRA (die Interessenvertretung der ausländischen Privatbanken) – 1998 fusionierten. In der Bauindustrie fusionierten die wichtigsten Verbände erneut zur – in den 80er Jahren auseinandergebrochenen – *Cámara Argentina de la Construcción*. Diese Fusion wurde von den großen inländischen Baukonzernen vorangetrieben, die damit ihre Marktanteile angesichts der wachsenden Konkurrenz durch ausländische Bauunternehmen schützen wollten. Stand im Fall der Banken die Fusion der Interessenverbände in einem direkten Zusammenhang mit der zunehmenden Übernahme inländischer Banken durch ausländisches Kapital, so spiegelte die Fusion im Baugewerbe eher die Defensivstrategien der verbliebenen inländischen Großkonzerne wieder.

- Zweitens neigten einige Verbandsfunktionäre dazu, sich eigene Geschäftsmöglichkeiten zu schaffen. Das bemerkenswerteste Beispiel dafür fand sich im traditionsreichsten argentinischen Unternehmerverband, der *Sociedad Rural Argentina* (SRA), in der die wichtigsten Landbesitzer der Pamparegion, d.h. der reichsten Landwirtschaftszone des Landes, vertreten sind. Die Führung der SRA erhielt von Präsident Menem die Möglichkeit, das von dem Verband genutzte und dem Staat gehörende Grundstück im Stadtteil Palermo von Buenos Aires zu einem äußerst günstigen Preis zu erwerben. Die neuen Eigentümer überließen das Grundstück einem ausländischen, auf die Durchführung von Messen und Ausstellungen spezialisierten Unternehmen zur Nutzung. Der Konzessionsvertrag sah einen Preis vor, der um ein vielfaches über dem Kaufpreis für das Grundstück lag. Mehrere Mitglieder der SRA warfen der Verbandsspitze daraufhin vor, ihre Repräsentationsfunktion zur persönlichen Bereicherung missbraucht zu haben. Dieser Bruch innerhalb der SRA ereignete sich zur gleichen Zeit, als die Weltmarktpreise für Agrarprodukte (ab 1997/98) stark zurückgingen. Die Agrarproduzenten reagierten darauf mit Protestmaßnahmen. Sie behinderten die Lieferung ihrer Produkte an die lokalen Märkte und blockierten das Zentrum von Buenos Aires mit LKWs und Traktoren. Diese Situation schuf bei den Verbänden des Agrarsektors die Bedingungen für eine „Einigkeit im Kampf“, was zu einem breiten Bündnis zwischen der SRA, CRA (*Confederaciones Rurales Argentinas*; große und mittlere Produzenten), FAA (*Federación Agraria Argentina*; kleine Produzenten) und einigen regionalen Verbänden führte.

- Drittens bildeten sich einige neue bzw. erstarkten einige existierende Verbände, die vor allem die im Zuge des neuen Modells entstandenen Großunternehmen vertraten. Die privatisierten Dienstleistungsunternehmen werden von einem eigenen Verband vertreten, ebenso wie die im Zuge der Einführung des Kapitaldeckungsverfahrens gegründeten privaten Rentenversicherungsgesellschaften (AFJPs). Einen starken Impuls erfuhr auch der die großen Supermarktketten vertretende Verband. Diese Ketten konnten ihre Umsätze beträchtlich steigern – mit verheerenden Auswirkungen für die Masse der kleinen Händler, die den Sektor bis in die 80er Jahre beherrscht hatten. Innerhalb der Verbände, die traditionell die Interessen des Handels- und Dienstleistungssektors vertraten, entwickelten sich Kammern mit einer großen eigenen Macht, welche die Positionen dieser Verbände zu bestimmen begannen. Dies war insbesondere bei der CAC (*Cámara Argentina de Comercio*) offenkundig, die aufgrund der zunehmenden Bedeutung der ihr angeschlossenen Supermärkte und privatisierten Dienstleistungsunternehmen nach und nach zur *Cámara de Comercio y Servicios* wurde. Eine ähnliche Entwicklung ergab sich beim Verband der Versicherungsunternehmen, der den Verband aufnahm, in dem sich die AFJPs zusammengeschlossen hatten. AFJPs, große Supermärkte und privatisierte Dienstleistungsunternehmen sind sehr personalintensive Unternehmen. Dies führte dazu, dass die Interessenverbände dieser Unternehmen sich erstmals aktiv an den Diskussionen über die Arbeitsgesetzgebung beteiligten und Verhandlungen mit den Gewerkschaften zu führen hatten. Traditionell waren diese Funktionen fast ausschließlich von der *Unión Industrial Argentina* und den Verbänden der Bauindustrie wahrgenommen worden.
- Viertens zogen sich gegen Ende der 90er Jahre ausgerechnet diejenigen nationalen Großkonzerne, die sich früh an den Privatisierungen im Dienstleistungssektor beteiligt hatten, von diesen Geschäften zurück und überließen sie dem ausländischen Kapital. Dafür gab es mehrere Ursachen. Der Rückzug von Konzernen wie Techint und Pérez Companc aus der Telekommunikationsbranche war Teil einer Restrukturierung der jeweiligen Holding, die auf eine Konzentration auf Kernbereiche hinauslief. Konzerne wie Bulgheroni konnten ihre Expansion und Diversifizierung nicht aufrecht erhalten und mussten ihre zu Beginn des Privatisierungszyklus erreichten Positionen aufgeben. Der Verkauf ihrer Aktien an ausländische Konzerne diente der Finanzierung von Zahlungsverpflichtungen und entsprach zu-

gleich einer Gewinnmitnahme infolge der stark gestiegenen Aktienkurse. Diese Strategie wurde auch von den großen nationalen Privatbanken und von mehreren Industrieunternehmen verfolgt.

Die Beispiele enthüllen einen strukturellen Umstand: Die Wirtschaftskraft der nationalen Großkonzerne mag zwar für einen oligopolisierten Markt wie den argentinischen groß erscheinen, sie erweist sich jedoch im Vergleich zu den im internationalen Wettbewerb stehenden multinationalen Konzernen als winzig. Deren finanzielle Kapazitäten ermöglichten es ihnen aufgrund der Liberalisierung der Zugangsbedingungen zum argentinischen Markt, die Aktiva der inländischen Konzerne aufzukaufen.

Insgesamt erfuhren die Einflussmöglichkeiten der Unternehmervverbände auf politische Entscheidungsprozesse eine Schwächung. Die Unternehmerelite, die sich von Anfang an für den von der Regierung verfolgten Kurs ausgesprochen hatte, war gegen Ende der 90er Jahre radikalen Veränderungen unterworfen. Von den zu Beginn des Jahrzehnts existierenden Großkonzernen nationalen Kapitals blieben nur wenige übrig. Viele von ihnen wurden in den Spitzengremien der Wirtschaft durch Führungskräfte ausländischer Unternehmen ersetzt. Demgegenüber verringerte sich das Gewicht der inländischen Großunternehmer aus dem Bereich der Produktion spürbar.

Gleichzeitig wurde die große Masse der Klein- und Mittelunternehmen, die als Mitgliederbasis der Verbände von grundlegender Bedeutung sind, durch eine Wirtschaftspolitik, die die Kapital- und Einkommenskonzentration förderte, dezimiert. Diese Entwicklung schwächte die Verbände. Der Schwerpunkt der Beziehungen zwischen Privatwirtschaft und Regierung verlagerte sich stärker als je zuvor zugunsten des Establishments. Dieser Prozess spiegelte sich in doppelter Weise innerhalb der Verbände wider. Auf der einen Seite hing deren Dynamik immer mehr von den Großkonzernen ab, wodurch die Möglichkeiten zur Aggregation unterschiedlicher Interessen sanken. Auf der anderen Seite tendierten viele durch die Kapitalkonzentrationsprozesse bedrohte Klein- und Mittelunternehmer zu direkten Aktionen, unabhängig von ihren Verbänden; in einigen Fällen ergaben sich sogar Bündnisse mit gegen das Wirtschaftsmodell protestierenden Gewerkschaften. Agrarproduzenten, Industrielle, Transportunternehmer und andere, sie alle griffen zu eher gewerkschaftstypischen Mobilisierungsmaßnahmen, um ihren jeweiligen Forderungen – nach Beihilfen, nach einer Senkung der Tarife und der Steuern, etc. – Nachdruck zu verleihen.

Aufgrund der strategischen Bedeutung der Industrie für die Arbeitsbeziehungen war die *Unión Industrial Argentina* (UIA) traditionell derjenige Unternehmerverband, der auf die Beziehungen mit den Gewerkschaften „spezialisiert“ war. Aus diesem Grund besetzte die UIA auch im Rahmen der verschiedenen Regierungsinitiativen zur tripartären Konzertierung ihrer Politik stets den „Sitz“ der Unternehmer, ebenso wie der den Gewerkschaften zustehende „Sitz“ stets für die regierungsfreundliche CGT reserviert blieb. Tripartäre Verhandlungen mündeten 1994 in den Abschluss eines „Rahmenabkommens für Beschäftigung, Produktivität und soziale Gleichheit“ zwischen der Regierung, den Gewerkschaften und den in der „Gruppe der 8“ zusammengeschlossenen Unternehmerverbänden.⁵ Auf der einen Seite wurden dadurch weitere tripartäre Verhandlungsinstanzen geschaffen: der Nationale Rat für Sozialversicherungsfragen, der Nationale Rat für die Berufsausbildung und die Beratergruppe des Nationalen Beschäftigungsfonds. Auf der anderen Seite trug dieses Abkommen zur Legitimierung der Regierung in einem Augenblick bei, in dem die Beratungen zur Verfassungsreform, die Menem die Wiederwahl ermöglichen sollte, ihren Höhepunkt erreicht hatten.

Die UIA unterstützte die auf die Flexibilisierung des Arbeitsmarktes ausgerichteten Regierungspolitiken, während sie der Außenöffnung und deren Auswirkungen auf die Klein- und Mittelindustrie kritisch gegenüberstand. Der Anteil der einheimischen Industrie am Bruttoinlandsprodukt ging beträchtlich zurück. Einige Produktionszweige wurden praktisch demontiert. Es gab jedoch einige bemerkenswerte Ausnahmen, wie zum Beispiel die Automobilindustrie, welche nach einem abrupten Rückgang der Produktion, der sich bis 1990 hinzog (in jenem Jahr wurden weniger als 100.000 Fahrzeuge und damit weniger als 1974 hergestellt), zu einem positiven Konjunkturzyklus zurückfand. Dies verdankte sich einem Handelsabkommen mit Brasilien, das die Produktion in dieser Branche in beiden Ländern regelte. Die Regulierung der Produktion und des Handels im Automobilssektor unterschied sich grundlegend von der ansonsten auf Öffnung und „Deregulierung“ ausgerichteten Strategie, die fast im gesamten Industriesektor überwog und insbesondere die Klein- und Mittelindustrie stark in Mitleidenschaft zog.

5 Die „Gruppe der 8“ bestand aus: *Sociedad Rural Argentina, Confederaciones Rurales Argentinas, Unión Industrial Argentina, Cámara de Comercio, Asociación de Bancos de la República Argentina, Cámara de Construcción, Unión de Empresas de la Construcción und Bolsa de Comercio.*

Die ambivalente Position der UIA, die die von der Regierung Menem in Angriff genommenen Politiken unterstützte, aber gleichzeitig von den Folgen dieser Politiken in Form einer Erosion ihrer Mitgliederbasis betroffen war, spiegelte sich in verbandsinternen Auseinandersetzungen zwischen „Gewinnern“ und „Verlierern“ des neuen sozioökonomischen Modells wider. In der Verbandsführung wurden die Vertreter einer authentischeren industriellen Tradition (Israel Mahler) nach und nach durch „Freunde“ der Regierung abgelöst, deren Unternehmen in den Jahrzehnten zuvor im Zuge der Industrieförderung entstanden waren (Manuel Blanco Villegas). Der nächste Vorstandsvorsitzende nutzte seine Position für eine politische Karriere in der Regierungspartei (Claudio Sebastiani). Ihm folgte wiederum ein Vertreter der traditionellsten industriellen Strömung (J. Rial). Dieses Hin und Her in der Verbandsführung spielte sich vor dem Hintergrund der wohl gravierendsten Krise ab, die die argentinische Industrie jemals erlebt hatte.

Gegen Ende der 90er Jahre führte die Abwertung der brasilianischen Währung, des Real, zu einer heftigen Debatte zwischen der UIA und der Regierung. Die UIA forderte protektionistische Maßnahmen für die Industrie, vor allem zugunsten der am meisten durch die Öffnung der Wirtschaft betroffenen Sektoren. Bis zur Abwertung der brasilianischen Währung nutzten verschiedene Industriezweige den Außenhandel mit dem Mercosur – und vor allem mit Brasilien – um Produkte abzusetzen, die nicht auf dem Binnenmarkt verkauft werden konnten. Die Ankurbelung der brasilianischen Wirtschaft kompensierte tendenziell die Erosion des eigenen Marktes, aber mit der Abwertung des Real sahen sich die exportorientierten Industriezweige in ihrer Wettbewerbsfähigkeit eingeschränkt. Gleichzeitig fürchtete man eine Überschwemmung des Binnenmarktes mit brasilianischen Produkten. In Sektoren wie der Textil-, der Schuh- und der Bekleidungsindustrie veranlasste diese Situation die Unternehmer zu einer Allianz mit den Gewerkschaften. Bei gemeinsamen Protestmärschen forderten sie u.a. eine Anhebung der Importzölle und Exportbeihilfen.

Es kam zu einer politischen Krise innerhalb des Mercosur. Die durch die Regierungen Menem und Cardoso beschlossene Politik eines „forcierten Marsches“ in Richtung Integration durch Stärkung der makroökonomischen Koordination erlebte einen abrupten Rückschlag, was nicht zuletzt dadurch verursacht wurde, dass die brasilianische Abwertung den Kern dieser Politiken betraf. Da die Dynamik des Mercosur stark vom politischen Willen der beteiligten Regierungen abhängig und nicht durch ein solides institutionelles Geflecht abgesichert war, reichte

die Abwertung des Real aus, um sektorale Konflikte auszulösen. Diese verlagerten sich infolge der Eigendynamik des Mercosur unmittelbar auf die Regierungen und ließen die wettstreitenden Handelsinteressen einzelner Branchen zu „Staatsfragen“ werden.

Schlussfolgerungen

Am Ende der 90er Jahre lebte ein beträchtlicher Teil der argentinischen Bevölkerung in Armut. Die Mittelschichten waren durch lang anhaltende wirtschaftliche Stagnation, hohe Arbeitslosigkeit und stark polarisierende Muster der Einkommensverteilung in Mitleidschaft gezogen. Die Gewerkschaften waren geschwächt und in verschiedene ideologische Strömungen und rivalisierende Dachverbände gespalten. Die Agrarproduzenten, die kleinen und mittleren Industrieunternehmer und die Händler griffen häufig zu direkten Aktionsformen, um ihren Forderungen an die Regierung Nachdruck zu verleihen. Die Unternehmervverbände waren kaum dazu in der Lage, Einfluss auf das politische Spiel zu nehmen. Bevorzugter Gesprächspartner des Staates war das Finanzestablishment.

Nur das Finanzestablishment und die großen ausländischen Konzerne schienen sich im Rahmen des neuen Wirtschaftsmodells als Gewinner durchzusetzen. Ihre Ressourcen wuchsen, die Bedeutung und Vielfalt ihrer Geschäfte nahm zu – ebenso wie ihre Möglichkeiten zur Einflussnahme bzw. Druckausübung auf den Staat.

Im Rahmen des neuen Modells stießen die Gewerkschaften und Unternehmervverbände mit der traditionellen Strategie der Druckausübung auf den Staat zur Durchsetzung sektoraler Vorteile schnell an ihre Grenzen. Dafür waren nicht zuletzt die auf eine Bedienung der umfangreichen und wachsenden Außenverschuldung drängenden ausländischen Investoren verantwortlich. Sie verleibten sich jene Überschüsse ein, die im alten Wirtschaftsmodell je nach Ausgang der internen Verteilungskämpfe vergeben wurden.

Das alte Spiel sektoraler Druckausübung, das den Staat zur bevorzugten Arena der Schlichtung von Gruppeninteressen im Rahmen von Auseinandersetzungen und Verhandlungen werden ließ, existierte nach wie vor, aber seine Dynamik ließ aus zwei Gründen nach. Erstens agierten die Verbände in einem Umfeld, dessen bedeutendster Akteur – eine Allianz zwischen ausländischen Investoren und lokalem Finanzestablishment – leicht auf andere Alternativen ausweichen konnte. Zweitens erschwerte die Rezession die Erwirtschaftung von Überschüssen, und die einheimischen Akteure waren immer weniger dazu in der Lage, sich die Überschüsse anzueignen.

Die alten Akteure des aus der Zeit der Importsubstitution stammenden korporativen Modells erfuhren somit eine deutliche Schwächung. Erstens büßte der Staat immer mehr seine Möglichkeiten zur Kontrolle und Beeinflussung der Wirtschaft ein. Zweitens konnten sich die einheimischen Agrar- und Industrieunternehmer kaum gegenüber der internationalen Konkurrenz behaupten, wodurch auch die von ihnen unterstützten Verbände an Bedeutung verloren. Drittens sank der Organisationsgrad und der gesellschaftliche Rückhalt der Gewerkschaften, was deren Möglichkeiten zur Aufrechterhaltung von Beschäftigungs- und Gehaltsniveaus beeinträchtigte.

Paradoxerweise wurden die beschriebenen Entwicklungen in den 90er Jahren ausgerechnet von einer peronistischen Regierung gefördert, die sowohl vom Establishment als auch von den Unternehmerverbänden und den Gewerkschaften unterstützt wurde. Der Preis, den letztere für den Beitrag zur Legitimation der Regierung zahlten, bestand im Bruch mit ihrer Basis und dem Entstehen von konkurrierenden Organisationen, die mit Hilfe direkter Aktionen und ideologischer Diskurse ihre Unzufriedenheit ausdrückten und zum Teil versuchten, Alternativen zu dem neuen Modell zu formulieren.

Die alten Akteure der neokorporativen Dynamik Argentiniens – der Staat, die Unternehmer und die Gewerkschaften – waren somit am Ende des 20. Jahrhunderts geschwächt. Das Land zeichnete sich auch durch eine geschwächte und fragmentierte Gesellschaft aus, deren Energien sich immer mehr in Gruppen kanalisieren, die auf eine Verteidigung von Partikularinteressen ausgerichtet waren und denen das politische System nur geringe Aggregations- und Einflussmöglichkeiten bot. Ungeachtet dieser allgemeinen Diagnose waren auch Entwicklungen zu verzeichnen, die Chancen zur Konstruktion zukunftsfähiger sozio-politischer Alternativen boten. Dazu gehörte die Entstehung einiger neuer Organisationen im gewerkschaftlichen und sozialen Bereich, der durch den Mercosur eröffnete Horizont, das Scheitern der neoliberalen Option hinsichtlich der Konsolidierung eines stabilen sozioökonomischen Modells sowie die langsame Wiederaufwertung der Rolle des Staates.

Literaturverzeichnis

Acuña, Carlos H. (Hrsg.) (1995): *La nueva matriz política argentina*, Buenos Aires: Nueva Visión.

Alaluf, Mateo (1997): „Modernización de las empresas y política de empleo“, in: Villanueva, Ernesto (Hrsg.): *Empleo y globalización. La nueva cuestión social en la Argentina*. Quilmes: Universidad Nacional de Quilmes.

Bryn, Jones (1996): „The Social Constitution of Labour Market“, in: Crompton, Rosemary/Gallie, Duncan/Purcell, Kate (Hrsg.): *Changing Forms of Employment*, London: Routledge.

Coutrot, Thomas (1999): *Trabajo, empleo, actividad* (Papéis do Trabalho do RP GT-CUT N° 7), Rio de Janeiro: CUT.

Esquivel, Valeria: „La flexibilización laboral en tiempos de reestructuración económica. Un estudio sobre las estrategias de flexibilización laboral en firmas grandes del sector industrial“, in: *Estudios del Trabajo* N° 14.

Galín, Pedro/Novick, Marta (Hrsg.) (1990): *La precarización del empleo en Argentina*, Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.

Godio, Julio/Cortina, R./Rizzi, S./Robles, A.J. (Hrsg.) (1998): *La incertidumbre del trabajo*, Buenos Aires: Corregidor.

Instituto de Estudio y Formación de la CTA (1998): *Boletín de coyuntura*, Buenos Aires: CTA.

Novick, Marta/Gallart, María A. (Hrsg.) (1998): *Competitividad, redes productivas y competencias laborales*, Buenos Aires: CINTERFOR/Organización Internacional del Trabajo/Red de Educación y Trabajo del Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.

OIT (1998): Informe V (2B) Addendum. *Comisión del Trabajo en Subcontratación. 86ª reunión*, Genf: OIT.

Palermo, Vicente/Novaro, Marcos (1996): *Política y poder en el gobierno de Menem*, Buenos Aires: Grupo Editorial Norma.

Palermo, Vicente/Saraiva, Miriam Gomes (1999): *Racionalía política: Plan Real y crisis financiera en Brasil*, Buenos Aires: Instituto Torcuato Di Tella (unv. Man.).

Palomino, Héctor (2000a): „Articulaciones entre formalidad e informalidad en la Industria de la Construcción“, in: Carpio, Jorge/Klein, Emilio/Novacovsky, Irene (Hrsg.): *Informalidad y Exclusión Social*, Buenos Aires: Fondo de Cultura/SIEMPRO/Organización Internacional del Trabajo.

Palomino, Héctor (2000b): *Unions and Civil Society in Contemporary Argentina*. Lima: Fundación Ford (unv. Man.).

Palomino, Héctor/Díaz Aloy, Viridiana (2000): „Sobre las fronteras jurídicas y sociales del trabajo asalariado en Argentina. Análisis realizado sobre una selección de fallos de la jurisprudencia laboral en Argentina entre 1993 y 1997“, in: *Revista Sociologías* N° 2.

Pawlowski de Pose, Ana (1998): „La ajenidad del riesgo como factor tipificante“, in: *Revista Derecho del Trabajo* N° 5.

Schvarzer, Jorge (1996): *La industria que supimos conseguir. Una historia político-social de la industria argentina*, Buenos Aires: Planeta

Schvarzer, Jorge (1998): *Implantación de un modelo*. Buenos Aires: A-ZZ Editora.

Supiot, Alain (1993): *¿Por qué un derecho del trabajo?* (Documentación Laboral N° 39), Universidad de Alcalá de Henares.

Torre, Juan Carlos (1998): *El proceso político de las reformas económicas en América Latina*, Buenos Aires: Paidós.

Walter, J./Senén González, C. (1996): *Modernización tecnológica sistémica, políticas de recursos humanos y relaciones laborales en la telefonía argentina tras la privatización* (Documento presentado en el II Congreso Latinoamericano de Sociología do Trabalho), São Paulo (unv. Man.).